

2024年10月11日(金)

販売実習ご報告

ハンカチ名:

KJハンカチ ふんわりチェックリュバン



商事Ⅱ教室でハンカチ販売に向けて陳列した様子

(実施日: 2024. 10. 11 学園祭にて)

～滋賀県立国際情報高校での販売実習ご報告～

本校3年生国際ビジネス系列(商業系)の生徒は、「商品開発と流通」の授業で商品開発、市場調査、広告作成、販売実習等に取り組んでいます。今回、「商品開発と流通」を受講している19名の生徒がオリジナルハンカチをデザインし、商品化し、販売いたしました。

9月にハンカチのデザインとネーミングを全員で考え、投票で選びました。次に、市場調査(アンケート)を実施し、販売数は200枚が妥当であることや、一般のハンカチ価格の相場ではなく、他の模擬店の相場から価格設定が必要だと判断しました。アンケートの結果から、希望価格よりも値下げしなければ売れないことを予測し、販売価格を350円に設定しました。男性が使いづらいので男女両方が使いやすいようにリボンをなくしてほしいというご希望もありましたが、販売日まで日程が近づいていたため、デザインの変更はできませんでした。一方で、デザインについては非常に高評価してくださっている人が多くいました。そこで、プレゼント用にも買っていただけるように広告に工夫をしました。予算不足で試作品を作ることができなかったことは少し、心残りです。10月8日に完成品を見ながら、全員でラッピングをしました。画用紙を使ってPOP広告の作成もしました。また、フォトスポットがあると良いという生徒の意見もあり、前日に急いで黒板アートをしました。

文化祭当日、オープニング後の10:00から商事Ⅱ教室内での販売と移動販売を開始しました。販売前、生徒たちは売れるかをとても心配していましたが、販売開始後11:20に200枚を無事に完売しました。応援してくださった方、実際に購入してくださった方、本当にありがとうございました。売れ行きが伸びない時間もありましたが、生徒はお客さんに売れるようアピールをし、努力をしていました。今後も販売実習は商業科目の授業の一環として継続していきたいと考えています。

報告: 商業科担当教員 一同



ラッピング表面



ラッピング裏面

ハンカチ販売による利益を能登半島豪雨義援金に募金するため、原価を抑えるためにもラッピングを簡素化しました。

デザインが目立つように透明の袋に入れ、シールのラベルはWEB広告で使用したものを参考に作成し、可愛さを強調させました。

ありがとう飴・THANK YOU飴を入れることで感謝の気持ちを込めました。



↑ 商事Ⅱの黒板アート 完売後にPOP広告も散りばめました。多くの人が写真撮影をされていました。



← 商事Ⅱ外側の窓はハロウィン柄にしました。



← 生徒が作成したPOP広告
色画用紙で作成いたしました。

KJ ハンカチ
～ふんわりチェックリバン～

200枚限定！

¥350

※角が丸い可能性があります
現在作成中

・普段使いにはもちろん
プレゼントにもおすすめ！
・綿 100% 約 22cm×22cm

ぜひ、お買い求めください

♥ KJハンカチ ♥
～ふんわりチェックリバン～

国産チェックを使用

※実物は角が丸くなる予定です

1枚/¥350

日常使いできるようなかわいらしいデザインにしました
どうぞお買い求めください♥

← 生徒が作成した広告
販売の約2週間前に全校生徒・保護者等の皆様にクラッシーにて配信いたしました。

生徒の感想文

考査期間だったため、先生がラッピング袋やシールを用意してくださったが、本来は自分たちがしなければいけないものだったと思う。デザインをより強調するためにあえてシンプルなラッピングに仕上げ、アピールポイントがわかりやすくなっていた。「飴があるなら買おうかな。」と言っている人もいて付加価値も大切だと学んだ。

デザインや広告が採用されなかったけれど、営業やラッピング、POP広告と一緒に取り組めてうれしかったです。「完売」の言葉で全員が笑顔になれたと思います。全員が一致団結して目標を達成させるのは簡単なことではありません。この達成感を後輩にも味わって欲しいので、今後も販売実習を続けていってほしいです！

友達と一緒に考えたハンカチデザインが採用されたときは、とても嬉しかったです。ターゲットをしっかり決め、国情の魅力が伝わるように国情チェックを使用し、普段でも使えるようなデザインにし工夫しました。売り切れるか不安でしたが、「ハンカチ目的で来ました」と保護者の方から言っていたことがとてもうれしかったです。

クラッシーでのWEB配信も売る際にとても重要だったと思う。「ハンカチ売るの？」と友達に声をかけてもらったときに広告の効果を実感しました。ターゲットは男子生徒ではなかったけれど、多くの男子に売ってくださいと声をかけてもらえた。クラッシーを見た保護者の方が買ってほしいと頼んでくださったと聞きました。POP広告だけでは得られなかった売り上げも多くあったと学べた。

